



## アフターコロナの 市場環境に対応し、 持続可能な会社を 目指します。

代表取締役 社長 **櫻尾 和宏**

### Q 2019年度の業績を教えてください。

2019年度は、成長拡大事業(時計・教育関数)が順調に進捗し、収益改善事業の構造改革推進も効果を上げ、第3四半期までは極めて好調に推移しました。

新型コロナウイルス感染拡大で、生産・物流面の制約による出荷影響や需要・販売の減退の影響を受け、第4四半期、2019年度通期は減収減益となりましたが、コロナ禍の中でも主力商品である“G-SHOCK”は根強い人気を持ち、メタルモデルは通期で前

#### 連結会計年度の業績

売上高	<b>2,807</b> 億円	前期比 94%
営業利益	<b>290</b> 億円	前期比 96%
経常利益	<b>284</b> 億円	前期比 95%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>175</b> 億円	前期比 79%

期比増収。中国では時計が通期で前期比22%増収と全体を牽引しました。関数電卓も売上は2020年度にずれ込みましたが、学生の必需品であることから、需要は安定しています。

### Q アフターコロナを見据えた今後の取り組みを教えてください。

コロナ禍は、あと1年以上続くと仮定して取り組んでおります。アフターコロナの世界は、デジタル社会が急速に到来し、ワークスタイルやライフスタイル、人々の価値観が一変します。2020年度は、商品、事業構造、ビジネスモデルなど、全てを見直し、新しい時代に対応した新しいカシオとしてスタートを切るための準備をやり切ります。当社の強みを活かし、市場環境変化もチャンスと捉え、アフターコロナの市場環境に対応した成長し続ける会社を目指します。

### Q 時計事業の今後の展開は？

成長拡大事業である時計事業は、世界中に多くのファンを持

## アフターコロナ社会に対応した事業別中間ゴールイメージ

	売上高	営業利益	利益率
時計事業	2,000億円	400億円	20%
教育関数事業	550億円	80億円	15%
収益改善事業	600億円	30億円	5%
新規事業	100億円	50億円	
調整額		-80億円	
合計	3,250億円	480億円	

コロナ前の右肩上がりの状態へ戻す。

GAKUHAN再拡大。+WEBアプリビジネスの事業貢献。

事業を抜本的に見直し、構造改革完遂。継続的黑字体質へ。

カシオの強みを生かし、継続的に収益を上げられる新規事業を創出。

“G-SHOCK”の強みを活かし、コロナ前の右肩上がりの状態に戻します。

今後は、ユーザーを軸とした、商品づくり、バリューチェーン、サプライチェーン改革を進めます。また、コロナ前から取り組み、中国でも成功を収めたデジタルマーケティングを更に推し進め、“G-SHOCK”ファンとのダイレクトコミュニケーションを強化して、さらなる拡大を図ります。

また、新領域として、カシオらしいスマートウオッチを活用したスポーツ健康事業を立ち上げてまいります。

### Q 教育関数事業の今後の展開は？

成長拡大事業である教育関数事業は、毎年入学する新入生に購入される安定したビジネスモデルを確立しています。

当社の強みは、関数電卓を活用した教育メソッドですが、オンライン授業への世界的な流れは追い風となっています。

WEBアプリの提供などにより当社の教育メソッドを教育現場へ浸透させ、未開拓エリアの開拓を加速させ事業の拡大を図ります。

### Q 収益改善事業の見直しは？

収益改善事業は、事業を抜本的に見直し、構想改革を完遂し、

継続的黑字体質への転換を図ります。

市場の変化へ対応できる抜本的な事業構造改革の完遂を目的に、6月には専任組織を立ち上げました。アフターコロナの社会環境を踏まえたテーマを設定、実行して、構造改革に着実に取り組んでいきます。

### Q 新規事業の今後の方針は？

売上重視の案件積み上げ型から、収益性とスピード重視に切り替えます。今一度、カシオの強み(シーズ)とドメイン(ニーズ)を明確にし、つなぎ直します。そして最適なパートナーと共創し、成功事例を生み出し、最小限の投資で最短で立ち上げ、最大の効果を上げることで、早期の収益力確立を図ります。

### Q 株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

当社は業績に連動した株主還元という方針の下、経営体制の強化を確実に進めます。安定配当を基本としており、2019年度通期の配当額は、据え置き45円としました。

これまでの実績で築いた強固な財務基盤のもと、アフターコロナに向けて、2020年度、会社を最強の形に仕上げます。今後も株主の皆さまのご期待に沿えるよう、経営の革新に全力を尽くしてまいります。